



Big Data er en meningsskabelsesproces, der tager afsæt i dit mindset

Rydén, Pernille

Publication date:
2017

Document Version
Publisher's PDF, also known as Version of record

[Link back to DTU Orbit](#)

Citation (APA):
Rydén, P. (2017). Big Data er en meningsskabelsesproces, der tager afsæt i dit mindset.
<https://handel.di.dk/aktuelt/Nyheder/Pages/Big-data-er-en-meningsskabelsesproces-der-tager-afsaet-i-dit-mindset.aspx>

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.



Dansk Industri

NYHEDER

SENESTE NYHEDER

Sæt farten ned og saml guldet op

10.10.2017

Mange virksomheder vil gerne skabe vækst, men sælgerne synes allerede, at de løber stærkt i hverdagen. Niels Holme fra TheLeadCompany ...

Vind en uforglemmelig dag med dine kollegaer

09.10.2017

Gode kollegaer kan være essensen af et godt job. Det er dem, der gør det værd at komme på arbejde. Dem, der står klar med en god kop kaffe, ...

To nye vejledninger om persondataforordningen

05.10.2017

PERSONDATA. De første to vejledninger om persondataforordningen er nu lanceret. De vedrører overførsel af persondata til tredjelande og ...

Oversættelse af UNSPSC-koder – har du fundet fejl?

04.10.2017

Sælger du til den offentlige sektor, kender du garanteret UNSPSC-koderne. Det er betegnelser for forskellige varekategorier, der bliver ...

Få dagsbevis til gulpladebiler på 5 minutter – med SKATs app

04.10.2017

Hvis du vil køre privat i din eller firmaets gulpladebil, skal du have et dagsbevis. Har du tidligere prøvet at købe et dagsbevis og ...

Big data er en meningsskabelsesproces, der tager afsæt i dit mindset

Big Data åbner op for mange nye muligheder for at få viden om kunder og andre interessenter og holde sig konkurrencedygtig i den digitale tidsalder. Men når nye forretningsmodeller, der kan levere bedre produkter og services, opstår, så er det vigtigt at undersøge sin virksomhed og markedet ud fra flere perspektiver, der ikke er begrænset af dit vante – og ofte lukkede - mindset. Det du ved, og det du har lært/erfaret gennem årene, sætter rammen for, hvordan du ser og fortolker nye inputs, men den gode nyhed er, at når du først forstår dette, er det nemmere at ændre dine tankemønstre og mindset.



Skrevet af Pernille Rydén, Studieleder og Lektor ved DTU, Danmarks Tekniske Universitet

Med Big Data er det op til vores hjerne at identificere hvilke sammenhænge, der giver mest mening, så identifikation af data er en meningsskabelsesproces:

1. først ser vi data
2. så forsøger vi at kategorisere og forenkle dem ved at trække på vores erfaring
3. så vi kan fortolke og forstå data

Derfor er første step at blive bevidst om hvilket dominerende ledelsesmæssige mindset, der styrer dine tankeprocesser og forståelse af jeres forretning-kundeinteraktion, for det er det, der også styrer, hvordan din virksomhed skaber værdi med Big Data.

De 4 dominerende ledelsesmæssige mindsets

Der er forskellige dominerende ledelsesmæssige mindsets. Det er centralt at undersøge om dit dominerende ledelsesmæssige mindset er det optimale for interaktionen med dine kunder gennem brugen af Big Data teknologien.

Hvordan gør man så det? Gennem vores forskningsarbejde med flere hundrede ledere, har vi identificeret 4 ledelsesmæssige mindsets:

- Promote & Sell
- Listen & Learn
- Connect & Collaborate
- Empower & Engage

Hvert mindset kan både forhindre og skabe et succesfuldt samspil med kunderne via Big Data teknologien, afhængig af virksomhed, branche og marked.



Pernille Rydén

Studieleder og Lektor ved DTU, Danmarks Tekniske Universitet

My life path has always been paved with a true wish to understand people and the world we live in and once to leave this planet in a better condition than when I arrived. My chance to convey my knowledge and share my curiosity with an educating audience began 25 years ago. My life is my work and it does not make sense to separate those two things. By this way of life, I manage to integrate interests, skills, and values of sharing human experience, respect and curiosity.

LÆS MERE OM PERNILLE



Big Data seminarer

Vil du vide mere om Big Data og hvilket mindset DU har?

DI Handel afholder i samarbejde med CBS, Handelshøjskolen i København, et seminar om Big Data. Arrangementet afholdes både i København og i Aarhus.

Og det er selvfølgelig GRATIS for



KØBENHAVN D. 5/9



AARHUS D. 20/9



Vores figur giver et overblik over de fire mindset og kan hjælpe jer med at identificere jeres mindsets og italesætte jeres Big Data aktiviteter på en strategisk måde. Selvom dine beslutninger er påvirket af mere end et mindset, vil et af dem typisk være mere dominerende end de andre. Du kan tage vores online mindset test på www.yourbigdatamindset.com og se hvordan dit mindset er i forhold til vores model.

Lederne har forskellige mindsets

Ledere kan have forskellige forståelser af organisationens fokus, for eksempel hvis strategien ændrer sig fra et Promote & Sell mindset til et Listen & Learn mindset. Årsagen til et sådan skift kan være et ønske om at udvikle en bedre forståelse af kundernes behov. Det kan også være, at ledere kommer fra forskellige lag i organisationen og ikke har italesat strategien tydeligt nok, eller at organisationen undergår en strategisk ændring mod en stærkere markedsorientering. I eksemplet her kunne ledergruppen have gavn af at kigge på deres mindset ved hjælp af vores mindsettest igen efter et par måneder. Det kan hjælpe dem med at se, om overgangsfasen er overstået eller om de har brug for at oversætte strategien endnu bedre. I kan bruge denne viden til at fremme jeres ledelsesarbejde på mange måder. Hvilket initiativ I foretrækker afhænger af situationen i jeres organisation.

Kende dit mindset og udfordre det

Viden om hvordan vi tænker og øget bevidsthed om mindsets giver et blik ind i den sorte boks - hvordan lederne tænker og handler i forhold til markedet - hvilket gør det nemmere for jer at træffe de foranstaltninger, der sikrer, at alle trækker i samme retning, eller i det mindste er klar over den retning, hver leder trækker i - og hvorfor. I visse tilfælde kan det være en fordel at have ledere med anderledes mindsets på holdet, så længe det bliver ekspliciteret, diskuteret og evalueret i lyset af de strategiske markedsmuligheder sådanne perspektiver frembringer.

At kende dit mindset (ved at tage online testen) er første skridt mod at kunne håndtere denne mentale barriere, så din mentale faldskærm kan folde sig ud. Testen hjælper dig til at forstå hvordan forskellige mindsets har indflydelse på strategien, og du får et begrebsmæssigt afsæt for at spørge dig selv og dine kolleger, om jeres mindsets rent faktisk er de optimale i forhold til markedets dynamik og organisationens strategiske orientering.

LÆS OGSÅ: "Hvad er Big Data egentlig?"



SEMINAR OM BIG DATA OG DIT MINDSET

DI Handel afholder i samarbejde med CBS, Handelshøjskolen i København, et seminar om Big Data. Arrangementet afholdes både i København og i Aarhus, og er GRATIS for medlemmer.

Arrangementet veksler mellem teoretisk indlæg, praktiske virksomhedscases og gruppearbejde.

Vi starter med at definere begrebet Big Data og kommer med en række case der illustrere værdien i at arbejde med Big Data.

Der afsluttes med en gennemgang af de forskellige mindsets der i arbejdet med Big Data og en gennemgang af dit mindset. Du vil derfor inden arrangementet blive bedt om at besvare et spørgeskema.

KØBENHAVN D. 5. SEPTEMBER



AARHUS D. 20. SEPTEMBER



PRINT



SEND



DOWNLOAD



KONTAKT

